

Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika: deutsche Direktinvestitionen im Ausland

Rösler, Peter

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Rösler, P. (2001). *Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika: deutsche Direktinvestitionen im Ausland*. (Brennpunkt Lateinamerika, 15). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-443998>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC Licence (Attribution-NonCommercial). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>



BRENNPUNKT LATEINAMERIKA

POLITIK · WIRTSCHAFT · GESELLSCHAFT

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE HAMBURG

Nummer 15

16. August 2001

ISSN 1437-6148

Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika

Deutsche Direktinvestitionen im Ausland

Peter Rösler

Die Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen in Lateinamerika wies im Jahr 2000 nach vorläufigen Angaben offizieller Stellen in der Region folgende Merkmale auf:

- 1. Die USA konnten ihren ersten Platz im nördlichen Teil der Region als Herkunftsland ausländischer Direktinvestitionen weiter festigen, während die EU ihren Abstand zu den USA im südlichen Teil der Region ausbaute. Aber auch in diesem Teil Südamerikas blieben die USA im Ländervergleich wichtigste Quelle ausländischer Direktinvestitionen. Insgesamt bedeutet dies eine Bestätigung der traditionellen Tendenzen.*
- 2. Der direkte Zufluss deutscher Direktinvestitionen war weiter rückläufig, während andere Länder ihre Positionen kräftig ausbauten. In Brasilien verlor deshalb Deutschland den 5. Platz als wichtiger Investitionspartner an Portugal. Allerdings werden in den meisten lateinamerikanischen Statistiken die umfangreichen deutschen Reinvestitionen kaum berücksichtigt. Auch die tatsächlichen Herkunftsländer von Auslandsinvestitionen werden dort bei der Abwicklung über Drittländer in der Regel nicht erfasst.*
- 3. Die vielen internationalen Übernahmen und Fusionen haben per Saldo die Position der deutschen Unternehmen in Lateinamerika verstärkt (z.B. DaimlerChrysler). Dies hat bisher nur in der deutschen Statistik Niederschlag gefunden. Dagegen wird in den lateinamerikanischen Statistiken diese Entwicklung ignoriert.*

1. Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika – Deutschland verlor weiter an Boden

Noch bis in die Mitte der 90er Jahre waren deutsche Unternehmen zweitwichtigster Investitionspartner Lateinamerikas nach den US-Firmen. Da sich deutsche Unternehmen kaum an den umfangreichen Privatisierungen Lateinamerikas und den Übernahmen lateinamerikanischer Privatun-

ternehmen in den 90er Jahren beteiligt haben, verloren sie diese Position. Öffentliche und private Unternehmen Spaniens überrundeten Deutschland in der Rangliste der ausländischen Investitionspartner Lateinamerikas durch umfangreiche Neuinvestitionen vor allem im Energie-, Telekommunikations- und Finanzsektor. Diese spanischen Neuinvestitionen haben inzwischen einen Gesamtwert von US\$ 50 Mrd. überschritten.

Darüber hinaus haben je nach Land auch britische, französische, italienische, niederländische und portugiesische Unternehmen die Wirtschaftsliberalisierung und die Privatisierungen in Lateinamerika genutzt, um ihr Engagement kräftig zu verstärken.

Brasilien: Nach Angaben der Abteilung für Auslandskapital und Geldwechsel (DECEC) in der brasilianischen Zentralbank gelang es Portugal im Jahr 2000, Deutschland in der Rangliste der Herkunftsländer für ausländische Direktinvestitionen vom 5. auf den 6. Platz zu verdrängen. Allerdings berücksichtigen diese Zahlen nicht die Reinvestitionen, die im Falle der deutschen Unternehmen aufgrund ihres jahrzehntelangen Engagements

deutlich höher sein dürften als z.B. die der meisten spanischen oder portugiesischen Firmen, die ihr Brasilien-Engagement erst in den letzten Jahren massiv ausgebaut haben. Nach Schätzungen der brasilianischen Zentralbank belaufen sich die Reinvestitionen der deutschen Tochterunternehmen auf mehr als US\$ 3,5 Mrd., so dass der Gesamtbestand US\$ 11 Mrd. überschreiten dürfte. Damit nähme Deutschland möglicherweise den 4. Platz ein. Auch die internationalen Firmenzusammenschlüsse sind in der offiziellen Statistik nicht berücksichtigt. Schließlich wurden die Direktinvestitionen, die über Steueroasen (Karibik, Luxemburg usw.) flossen, diesen Ländern zugeschrieben.

Ausländische Direktinvestitionen in Brasilien (Banco Central do Brasil – Departamento de Capitais Exrangeiros e Câmbio – DECEC)

Land	Bestand 1980 Mrd. US\$	Bestand 1990 Mrd. US\$	Bestand Dez. 1999 Mrd. US\$	vorl. Bestand Dez. 2000 Mrd. US\$	Anteil am Be- stand 2000
USA	5,0	10,4	30,0	35,4	22,0%
Spanien	0,1	0,1	12,2	21,8	13,5%
Niederlande	0,4	0,9	9,0	11,2	7,0%
Frankreich	0,7	2,0	8,0	9,9	6,2%
Portugal	-	0,1	5,2	7,7	4,8%
Deutschland	2,4	5,6	7,1	7,5	4,7%
Japan	1,7	3,8	3,7	4,1	2,5%
Schweiz	1,8	3,5	3,6	3,9	2,4%
Großbritannien	1,1	2,5	3,4	3,8	2,4%
Kanada	0,6	2,2	2,7	2,9	1,8%
Italien	0,5	1,2	2,4	2,9	1,8%
Belgien	0,6	1,1	1,8	2,2	1,4%
Schweden	0,4	0,6	1,5	2,1	1,3%
Steueroasen	1,2	1,8	17,8	21,7	13,5%
andere Länder/ Beträge unter US\$ 10 Mio.			19,2	23,8	14,7%
gesamt	17,5	37,3	127,6	160,9	100,0%

Argentinien: In diesem Land sind die Engagements der deutschen Unternehmen traditionell geringer gewesen als in Brasilien oder Mexiko. Interessant ist die Tatsache, dass der weitaus größte Teil der ausländischen Direktinvestitionen in den 90er Jahren nach Argentinien strömte. Auslöser für diesen sprunghaft angestiegenen Investitionszufluss waren die Liberalisierungspolitik und das umfassende Privatisierungsprogramm der argentinischen Regierungen in diesem Zeitraum. Durch ihre Beteiligung an den Privatisierungen

und die Übernahme von Privatunternehmen engagierten sich vor allem Unternehmen aus Spanien, den USA, Frankreich, Chile und Italien. Die Statistik des zuständigen Zentrums für Studien für die Produktion (CEP) im argentinischen Wirtschaftsministerium beruht allerdings zum Teil auf Presseveröffentlichungen, deren Quelle die investierenden Unternehmen waren.

Ausländische Direktinvestitionen in Argentinien (Ministerio de Economía – Centro de Estudios para la Producción – CEP)

Land	Bestand 1980 Mrd. US\$	Bestand 1990 Mrd. US\$	Bestand Dez. 1999 Mrd. US\$	vorl. Bestand Dez. 2000 Mrd. US\$	Anteil in% vom Bestand 2000
USA	2,1	3,7	50,2	54,7	38,2%
Spanien	0,1	0,1	29,3	33,1	23,1%
Frankreich	0,4	0,6	9,8	10,7	7,5%
Chile	-	-	8,4	8,9	6,2%
Italien	0,5	0,8	6,8	7,8	5,4%
Großbritannien	0,3	0,3	5,6	5,8	4,1%
Kanada	0,2	0,4	3,6	4,4	3,1%
Deutschland	0,3	0,7	3,3	3,8	2,7%
Niederlande	0,4	0,4	2,6	2,8	2,0%
Brasilien	0,1	0,1	2,1	2,2	1,5%
Schweiz	0,5	0,6	1,9	2,0	1,4%
Australien	-	-	1,6	1,8	1,3%
Mexiko	-	-	1,5	1,5	1,0%
andere Länder	0,4		3,6	3,7	2,5%
gesamt	5,3	8,8	130,3	143,2	100,0%

Mexiko: In diesem Land belief sich der Gesamtbestand der ausländischen Direktinvestitionen nach Angaben der Auslandsinvestitionsbehörde des mexikanischen Ministeriums für Wirtschaft auf US\$ 120,5 Mrd. Dabei handelt es sich ausschließlich um bereits realisierte Investitionen. Mit weitem Abstand nehmen die USA den ersten Platz ein. Somit spielen sich in den prozentualen Anteilen der Herkunftsländer die NAFTA-Bindung und die geographische Nähe zu den USA wider. Deutschland konnte auch im Jahr 2000 seinen 5. Platz als Auslandsinvestitionspartner Mexikos be-

haupten. Dies lag zum Teil daran, dass spanische Unternehmen die Realisierung geplanter Großinvestitionen hinausschoben bzw. ganz davon Abstand nahmen. Allerdings werden in der offiziellen mexikanischen Statistik die Reinvestitionen nicht berücksichtigt. Außerdem wurden zahlreiche deutsche Investitionen, die über Drittstaaten flossen, diesen Ländern zugerechnet. So wurden z.B. Neuinvestitionen von Chrysler als US-Investitionen erfasst.

Ausländische Direktinvestitionen in Mexiko (Secretaria de Economía – Dirección General de Inversiones Extranjeras)

Land	Bestand 1980 Mrd. US\$	Bestand 1990 Mrd. US\$	Bestand Dez. 1999 Mrd. US\$	vorl. Bestand Dez. 2000 Mrd. US\$	Anteil am Bestand 2000
USA	5,8	19,1	69,5	78,4	65,1%
Großbritannien	0,3	1,9	5,6	5,8	4,8%
Niederlande	0,1	0,4	4,5	5,5	4,6%
Japan	0,5	1,5	4,3	4,7	3,9%
Deutschland	0,7	2,0	4,0	4,2	3,5%
Spanien	0,2	0,7	1,7	3,3	2,7%
Kanada	0,1	0,4	2,8	3,3	2,7%
Schweiz	0,5	1,3	2,2	2,4	2,0%
Schweden	0,1	0,4	1,3	1,0	0,8%
Frankreich	0,1	0,9	2,1	0,7	0,6%
andere Länder	0,1	1,7	9,3	11,2	9,3%
gesamt	8,5	30,3	107,3	120,5	100%

Lateinamerika: In der gesamten lateinamerikanischen Region (ohne Off-Shore-Finanzzentren der Karibik) liegt der Bestand ausländischer Direktinvestitionen nach zum Teil unvollständigen oder nicht aktualisierten Zahlen aus den einzelnen Ländern bei ca. US\$ 530 Mrd. Argentinien, Brasilien und Mexiko vereinigen also über drei Viertel dieser Investitionssumme auf sich. Wie bereits erwähnt, berücksichtigen die meisten offiziellen Statistiken lateinamerikanischer und karibischer Staaten weder die Reinvestitionen noch die wahre Herkunft ausländischer Direktinvestitionen. Darüber hinaus sind im Falle einiger kleinerer Länder keine verlässlichen Angaben zu diesem Thema verfügbar. Aus diesem Grund sind die folgenden Prozentzahlen nur als Richtwerte für den Anteil der einzelnen Herkunftsländer am Gesamtbestand der ausländischen Direktinvestitionen zu verstehen. Die USA führen mit einem Anteil von etwa 40% des Gesamtbetrages von US\$ 530 Mrd. Auf den nächsten Plätzen folgen Spanien mit 14% sowie Frankreich und die Niederlande mit jeweils rund 5%. Den 5. Platz teilen sich Großbritannien und Deutschland mit je 4%. Auf Italien und Kanada entfallen je 2,5%, auf Japan und die Schweiz je 2%.

2. Wohin flossen die deutschen Auslandsinvestitionen in den 90er Jahren?

Wichtigste Investitionsziele der deutschen Unternehmen blieben die EU, die USA, Osteuropa und Asien. Seit dem Zerfall des sozialistischen Weltsystems haben die deutschen Direktinvestitionen besonders in Osteuropa rapide zugenommen. Lateinamerika nahm dagegen im Zeitraum 1989 – 1999 als Ziel deutscher Direktinvestitionen im Ausland nur den 5. Platz ein:

Ziele deutscher Direktinvestitionen, 1989 – 1999

Zielregion/-land	Zuflüsse Mrd. DM	Zuwachs
1. EU	262.690	392%
2. USA	193.882	432%
4. Asien (einschl. Japan) / Nahost	41.222	528%
3. Osteuropa	39.505	13.095%
5. Lateinamerika/ Karibik	26.685	273%
6. Afrika	2.901	175%

An Investitionsmitteln mangelte es nicht, denn die Gesamtsumme der deutschen Investitionen im Ausland hatte sich im Zeitraum 1989 – 1999 von DM 206 Mrd. auf DM 790 Mrd. erhöht und da-

mit fast vervierfacht. Der besonders starke Zuwachs des deutschen Direktinvestitionsbestands im Jahr 1999 um ca. DM 170 Mrd. ist in nicht unerheblichem Maße auf die Übernahme von Unternehmen in anderen Industrieländern zurückzuführen. Als Folge dieser Fusionen und Übernahmen erhöhte sich auch der Bestand der deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika (z.B. DaimlerChrysler).

3. Wirtschafts- und Wachstumspotential Lateinamerikas nicht erkannt

Noch bis in die Mitte der 90er Jahre waren deutsche Unternehmen nach den US-Firmen zweitwichtigster Investitionspartner Lateinamerikas. Seitdem nutzten u.a. US-amerikanische, spanische, niederländische, britische, französische und portugiesische Unternehmen die Chancen von Wirtschaftsliberalisierung und Privatisierung in dieser Region, um ihr Engagement kräftig auszubauen. Besonders spanische Unternehmen haben in der jüngsten Zeit in starkem Maße in Lateinamerika investiert, so dass das Schlagwort von der Rückeroberung (*reconquista*) die Runde macht. Dagegen setzten die deutschen Unternehmen in den letzten zehn Jahren andere regionale Schwerpunkte. Prioritäre Investitionsziele waren für sie die EU, die USA und Osteuropa. Lateinamerika kam dagegen hinter Asien nur noch auf den 5. Platz.

Die großen Chancen Lateinamerikas werden in Deutschland kaum wahrgenommen. Neue deutsche Lateinamerika-Engagements gab es in den letzten Jahren mit Ausnahme der Kfz-Zulieferer nur selten. Dies ist schwer verständlich, denn parallel zum Zusammenbruch des sozialistischen Weltsystems hatte Ende der 80er und Anfang der 90er Jahre auch in Lateinamerika ein tiefgreifender Umstrukturierungsprozess eingesetzt. Jahrzehntlang war diese Region von außenwirtschaftlicher Abschottung und staatsdirigistischen Eingriffen in die Wirtschaft geprägt gewesen. Diese Politik wurde in den meisten Ländern durch eine Neuorientierung auf Liberalisierung der Wirtschaft, Privatisierung des Staatssektors, regionale Integration und außenwirtschaftliche Öffnung ersetzt. Geradezu beeindruckend ist die Privatisierungsbilanz Lateinamerikas: In den letzten zehn Jahren brachte der Verkauf von über 1.000 Staatsunternehmen Erlöse von insgesamt ca. US\$ 150 Mrd. Fast überall konsolidierten sich demokratische Strukturen. Aus unserer eigenen leidvollen Geschichte wissen wir allerdings auch, dass kein Entwicklungsprozess gradlinig verläuft.

Jeweiliger Jahresendbestand der deutschen Direktinvestitionen in den wichtigsten Ländern und Weltregionen nach Angaben der Deutschen Bundesbank ¹

Land:	1989 Mio. DM	1990 Mio. DM	1991 Mio. DM	1992 Mio. DM	1993 Mio. DM	1994 Mio. DM	1995 Mio. DM
Lateinamerika/Karibik	15.418	13.647	16.024	18.131	22.009	25.708	24.647
Asien/Nahost	5.299	5.757	6.623	8.249	8.921	9.939	12.185
Osteuropa/GUS	304	475	1.398	3.183	5.558	8.380	11.988
Afrika	3.856	3.572	3.702	3.670	3.996	3.867	4.351
Industrieländer	180.685	203.011	234.923	254.630	280.926	301.725	331.608
(davon: EG/EU)	89.893	111.704	133.891	144.702	153.982	169.408	211.207)
(davon: USA)	58.322	53.693	59.890	66.531	77.232	79.957	83.438)
(davon: Japan)	4.332	4.562	5.312	5.986	8.031	7.724	7.665)
Gesamt/DM	205.562	226.462	262.670	287.863	321.410	349.619	384.779

Land:	1996 Mio. DM	1997 Mio. DM	1998 Mio. DM
Lateinamerika/Karibik	27.160	35.869	37.117
Asien/Nahost	16.666	19.785	24.160
Osteuropa/GUS	18.577	24.595	32.199
Afrika	4.315	5.236	5.386
Industrieländer	385.476	467.986	524.318
(davon: EU)	238.126	271.070	295.698
(davon: USA)	106.222	148.579	175.849
(davon: Japan)	9.517	9.380	10.088
Gesamt/DM	452.194	553.471	623.180

1999 Mio. Euro ²	1999 Mio. DM ²
21.527	42.103
18.559	36.298
20.354	39.809
3.455	6.757
341.498	667.912
180.273	352.583)
128.950	252.204)
7.442	14.555)
405.393	792.879

(1) = lt. Statistischer Sonderveröffentlichung Nr. 10 der Bundesbank vom Mai 2001 und vorherige Ausgaben.

(2) = vorläufige Zahlen; eigene Umrechnung.

Lateinamerika ist reich an humanen Ressourcen, vielfältigen Bodenschätzen und fruchtbarem Agrarland. In dieser Region von der kombinierten Größe Europas und Chinas lebt eine halbe Milliarde Menschen. Sie erwirtschaften ein Bruttoinlandsprodukt, welches das von China, Indien, Indonesien und Russland zusammen genommen übersteigt. Insgesamt überwiegen in Lateinamerika Schwellenländer mit mittlerem Einkommensniveau: Argentinien, Brasilien, Chile und Mexiko, die sich in einem zunehmenden Industrialisierungsprozess befinden, vereinigen drei Viertel des Bruttoinlandsprodukts und zwei Drittel der Bevölkerung Lateinamerikas auf sich.

Brasilien gehört neben China, Indien und Russland zur Gruppe der strategisch wichtigen Partnerstaaten der Industrieländer. Das BIP dieses Landes ist nach Angaben der Weltbank etwa so groß, wie das von Russland und Indien zusammengenommen. Von der Zahl der Einwohner her steht Brasilien mit 170 Mio. weltweit an fünfter Stelle und damit noch vor Russland. Darüber hinaus ist Brasilien ein Staat mit demokratischen Institutionen und einer funktionierenden Marktwirtschaft, was man nicht von allen Staaten dieser Gruppe sagen kann. Im Gegensatz zu China, Indien oder Russland hat Brasilien auf die Produktion eigener Atombomben verzichtet und

bedroht keine Nachbarstaaten. Dieses Land ist wirtschaftlich und außenpolitisch ein Kooperationspartner allergrößter Bedeutung für Deutschland, zumal rund 4-5 Mio. Brasilianer deutscher Abstammung sind. Brasilien ist ein unverzichtbarer Markt für jedes weltweit tätige Unternehmen. Wer in diesem Land nicht präsent ist, kann sich nicht als *global player* bezeichnen.

Auch auf Mexiko treffen viele dieser Aussagen zu. Mit einer Bevölkerung von 100 Mio. Menschen erwirtschaftet dieses Land ein Bruttoinlandsprodukt, das nach neuesten Berechnungen sogar das von Brasilien übersteigt. Nach Abschluss des Global-Abkommens über wirtschaftliche Partnerschaft, politische Koordinierung und Zusammenarbeit sowie der Unterzeichnung des Freihandelsabkommens zwischen Mexiko und der Europäischen Union kommt diesem Land als überseeischer Partner erstrangige Bedeutung zu. Außerdem spielt Mexiko durch die gleichzeitige Mitgliedschaft in der nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA die Rolle eines zollfreien Zugangstors zum größten Markt der Welt, den USA.

Abgesehen vom beeindruckenden Entwicklungspotential seiner natürlichen und humanen Ressourcen bietet Lateinamerika einen zusätzlichen, nicht zu unterschätzenden Standortvorteil.

Die Mentalitätsunterschiede zu Europa und damit auch mögliche Reibungsverluste sind gering: Zwischen Lateinamerikanern und Europäern gibt es viele Gemeinsamkeiten, die von den Sprachen bis zu den gesellschaftlichen Grundwerten reichen und die das Ergebnis einer massiven Einwanderung aus Europa sind. Allein der Anteil Deutschstämmiger an der Bevölkerung Lateinamerikas wird auf etwa 7-8 Millionen Menschen geschätzt. Mit dem Know-how, das diese Menschen aus ihrer Heimat mitbrachten, leisteten sie einen beachtlichen Beitrag zur Wirtschaftsentwicklung zahlreicher Länder der Region. Nicht zuletzt auch deshalb stößt man in den Direktions-etagen vieler lateinamerikanischer Firmen auf zahlreiche deutsche Namen.

Als größte Hindernisse für Direktinvestitionen in Lateinamerika wurden bei einer Umfrage der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank im Jahr 2000 von deutschen Unternehmen an erster Stelle genannt: örtliche Bestimmungen und Vorschriften, Bürokratie, Rechtsunsicherheit, Gewalt, Korruption, Probleme bei der Kapitalrückführung und der Gewinnüberweisung, niedrig entwickelte Infrastruktur, unterentwickelte Kapitalmärkte, soziale Probleme und Armut sowie Sicherheits-, Gesundheits- und Umweltstandards. An zweiter Stelle seien außerdem innenpolitische Instabilität, die Furcht vor starken Abwertungen, eine hohe Steuerbelastung, die Arbeitsgesetzgebung und der Mangel an Fachkräften ein Problem.

Das Argument, dass spanische und auch portugiesische Unternehmen aus kulturellen Gründen in Lateinamerika einen „Heimvorteil“ hätten, gilt nur in eingeschränktem Maße. Diese Unternehmen haben vielmehr anhand systematischer und gezielter Marktanalysen rechtzeitig erkannt, welches enorme Potential besonders die größeren Märkte Lateinamerikas bieten. So haben sie gezielt die umfangreichen Privatisierungskampagnen genutzt, um ihr Engagement in den Bereichen Telekommunikation, Verkehrsinfrastruktur, Energieversorgung und Banken auszubauen. Das gleiche gilt auch für die Mitbewerber aus den USA und aus EU-Ländern wie Großbritannien, die Niederlande und Frankreich, deren Bedingungen sich von denen Deutschlands nicht wesentlich unterscheiden.

4. Bestand deutscher Direktinvestitionen in Lateinamerika nach Zahlen der Bundesbank

Die von der Bundesbank erfassten Bestände unterliegen der Abschreibung und insbesondere bei Investitionen in Übersee zum Teil erheblichen Wechselkursschwankungen, da sie auf den Bi-

lanzwerten der deutschen Tochterunternehmen vor Ort basieren. Das bedeutet, dass Zu- oder Abnahmen der Bestandszahlen unabhängig von echten Kapitalbewegungen auch als Folge von Änderungen in den Wechselkursparitäten registriert werden. Bei der Erstellung der Bilanzen und der Höhe der Abwertungssätze spielen oft unternehmensinterne und steuerliche Gesichtspunkte eine Rolle. Einige deutsche Investitionen, die über Drittländer (z.B. USA, Spanien, Schweiz, karibische Steueroasen) abgewickelt werden, und ein Teil der Reinvestitionen sind nicht erfasst. Indirekte Beteiligungen werden nur über abhängige Holdinggesellschaften berücksichtigt.

Ein besonders krasses Beispiel für den Einfluss von Wechselkursschwankungen auf die Bundesbank-Bestände bieten die Statistischen Sonderveröffentlichungen Nr. 10 der Bundesbank aus den Jahren 1996 und 1997. Danach entsteht der Eindruck, als habe 1994 ein massiver deutscher Kapitalabzug aus Mexiko stattgefunden. Der Gesamtbestand der deutschen Direktinvestitionen in diesem Land verringerte sich anscheinend von DM 4,118 Mrd. im Vorjahr auf nur noch DM 3,089 Mrd. In Wirklichkeit war für diesen Schwund eine Neubewertung des Bestandes als Folge des starken Wertverlustes des mexikanischen Peso gegenüber dem US\$ um ca. 40% verantwortlich, der durch die Wirtschaftskrise vom Dezember 1994 ausgelöst worden war. Dies wirkte sich deshalb in so drastischer Weise aus, da die Bilanzen der deutschen Tochterunternehmen in der Regel in örtlicher Währung erstellt sind. Bei der Umrechnung dieser Fremdwährungsbeträge durch die Bundesbank zum Wechselkurs am Bilanzstichtag verringerte sich als Folge des Peso-Wertverlustes zwangsläufig der Direktinvestitionsbestand in DM, ohne dass das Engagement tatsächlich abgenommen hatte.

1995 ging der Bestand weiter auf DM 2,993 Mrd. zurück. Dies hätte im Widerspruch zu einer Meldung der Bundesbank vom August 1996 gestanden. Danach waren 1995 deutsche Direktinvestitionen von mindestens DM 648 Mio. nach Mexiko geflossen. Diese Zahl enthielt aber weder die umfangreichen Reinvestitionen im Bereich der Kfz-Industrie und der Chemie, noch die ebenfalls beträchtlichen Investitionen, die wegen der NAFTA-Bestimmungen über US-amerikanische oder kanadische Niederlassungen abgewickelt worden waren. Somit kann davon ausgegangen werden, dass das tatsächliche Gesamtvolumen der deutschen Direktinvestitionen in Mexiko 1995 noch über diesem Betrag gelegen hatte. Hier war ein ähnlich starker Wertverlust des Peso wie im Vorjahr trotz beträchtlicher Neuinvesti-

tionen für den weiteren Rückgang der Bestandszahl der Bundesbank verantwortlich. Ein Netto-Abzug von deutschen Direktinvestitionen aus

Mexiko hatte somit trotz der Wirtschaftskrise in diesem Land weder 1994 noch 1995 stattgefunden.

Jeweiliger Jahresendbestand der mittelbaren und unmittelbaren deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika nach Angaben der Deutschen Bundesbank ¹

Land:	1989 Mio. DM	1990 Mio. DM	1991 Mio. DM	1992 Mio. DM	1993 Mio. DM	1994 Mio. DM	1995 Mio. DM
Argentinien	1.054	1.697	1.717	1.780	1.983	2.456	2.107
Bolivien	9	7	11	12	8	8	4
Brasilien	9.670	6.638	7.734	9.217	10.586	14.404	12.365
Chile	203	202	231	255	323	497	754
Costa Rica	35	35	26	22	26	28	30
Dominikan. Rep.	-	5	-	10	13	9	8
Ecuador	35	36	46	54	63	57	56
El Salvador	28	25	27	35	43	41	65
Guatemala	53	45	53	69	69	82	85
Honduras	-	-	-	-	-	-	6
Kolumbien	207	243	241	296	365	527	549
Mexiko	2.376	2.682	3.130	3.379	4.118	3.089	2.993
Panama	112	112	116	131	72	90	93
Paraguay	13	8	-	10	11	14	52
Peru	98	72	65	47	44	40	41
Uruguay	52	58	54	55	68	80	86
Venezuela	123	126	174	212	244	145	190
sonstige ²	1.350	1.656	2.399	2.547	3.973	4.141	5.163
Gesamt/Mio. DM	15.418	13.647	16.024	18.131	22.009	25.708	24.647

Land	1996 Mio. DM	1997 Mio. DM	1998 Mio. DM
Argentinien	2.561	3.717	3.882
Bolivien	6	7	7
Brasilien	13.855	15.577	14.979
Chile	881	1.159	1.151
Costa Rica	37	56	50
Dominikan. Rep.	12	13	17
Ecuador	63	84	72
El Salvador	76	91	91
Guatemala	87	149	150
Honduras	3	11	6
Kolumbien	730	939	906
Mexiko	3.905	6.663	6.812
Panama	86	167	177
Paraguay	63	63	38
Peru	54	66	136
Uruguay	104	145	168
Venezuela	332	445	784
sonstige ²	4.305	6.517	7.691
Gesamt/Mio. DM	27.160	35.869	37.117

1999 Mio. Euro ³	1999 Mio. DM ³
2.320	4.538
4	8
7.079	13.845
545	1.066
30	59
18	35
70	137
57	111
81	158
4	8
485	949
4.665	9.124
170	333
17	33
93	182
109	213
602	1.177
5.178	10.127
21.527	42.103

(1) = lt. Statistischer Sonderveröffentlichung Nr. 10 der Bundesbank vom Mai 2001 und vorherige Ausgaben.

(2) = einschl. Off-Shore-Finanzzentren der Karibik.

(3) = vorläufige Zahlen; eigene Umrechnung.

Im Gegensatz zu den Erfassungs- und Bewertungsmethoden der Bundesbank wird im Ausland oft nur der kumulierte Wert der Neuinvestitionen in US\$ abzüglich des erfolgten Kapitalrücktransfers festgehalten. Viele ausländische Zentralbanken erfassen Reinvestitionen überhaupt nicht. In den meisten Fällen wird ausschließlich das direkte Herkunftsland ermittelt. Auch direkte Auskünfte deutscher Unternehmenstöchter im Ausland unterliegen unternehmensinternen Kriterien, wenngleich sie meist sowohl die Reinvestitionen als auch die indirekten Investitionen in voller Höhe berücksichtigen. Infolgedessen sind Vergleiche der Angaben der Bundesbank mit Zahlen aus anderen Quellen nur eingeschränkt möglich.

5. Bestand deutscher Direktinvestitionen in Lateinamerika nach Zahlen des IAV und der AHKn

Aufgrund der vorgenannten Erfassungs- und Bewertungskriterien der Bundesbank ist es erfor-

derlich, alternativ andere Quellen zu nutzen, um ein abgerundetes Bild von der Situation der deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika zu erhalten. Nach einer Umfrage des Ibero-Amerika Vereins unter den deutschen Auslandshandelskammern in Lateinamerika hatten 1998 die deutschen Direktinvestitionen in der Region einen Bestand von umgerechnet fast DM 52 Mrd. erreicht. Dieser Betrag überstieg die von der Deutschen Bundesbank ermittelte Gesamtsumme um fast ein Drittel. Die Angaben der Auslandshandelskammern beruhen in den größeren Ländern auf Befragungen der deutschen Unternehmenstöchter vor Ort. Grundsätzlich handelt es sich bei diesen Zahlen um kumulierte Investitionsbeträge plus indirekte Investitionen über andere Länder plus Reinvestitionen minus Kapitalrücktransfer:

Bestand der deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika laut Umfragen unter den deutschen Auslandshandelskammern der Region:

Land	dpa-Umfrage ¹ Bestand März 1989/Mio. US\$	IAV-Umfrage Bestand Dez. 1998/Mio. US\$
Argentinien	1.000	2.200
Bolivien	7	20
Brasilien	12.000	13.500
Chile	400	664
Costa Rica	90	30
Dominikanische Rep.	-	6
Ecuador	450	180
El Salvador	27	53
Guatemala	59	85
Honduras	-	6
Kolumbien	56	525
Mexiko	1.580	7.500
Nicaragua	12	15
Panama	3	56
Paraguay	8	14
Peru	65	60
Uruguay	30	110
Venezuela	200	300
Sonstige ²	-	4.000
Gesamt/Mio. US\$	US\$ 15.987	US\$ 29.324
entspricht		DM 51.587 Mrd. ³

(1) = dpa-Umfrage unter den deutschen Auslandshandelskammern in Lateinamerika (Blick durch die Wirtschaft vom 14.3.1989)

(2) = einschl. Off-Shore-Finanzzentren der Karibik

(3) = durchschnittlicher Umrechnungskurs für das Jahr 1998: 1,7592

Dies bedeutet, dass die deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika eine wichtigere Rolle spielen, als anhand der Zahlen der Deutschen Bundesbank oder der Zentralbanken und Fachministerien in Lateinamerika erkennbar ist.

Unabhängig von der Frage, wie hoch die deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika tatsächlich sind, bleibt diese Region von strategischer Wichtigkeit für die deutsche Wirtschaft. Außerhalb Westeuropas ist Lateinamerika die einzige Weltregion, in der deutsche Unternehmen Schlüsselpositionen in bestimmten Industriesektoren innehaben. Beispiele hierfür sind die Sektoren Kfz, Chemie, Pharmazie, Elektrotechnik und Maschinenbau. Beim Ausbau dieses Engagements spielt der Zufluss neuer Mittel aus Deutschland nur noch eine relativ geringe Rolle. Viele Lateinamerika-Töchter deutscher Unternehmen finanzieren die als notwendig erachteten Ersatz- oder Neuinvestitionen weitgehend aus dem eigenen Cash-flow. In Brasilien und Mexiko ist der Gesamtwert der Reinvestitionen inzwischen höher, als der kumulierte Direktinvestitionszufluss aus Deutschland.

Etwa 90% der deutschen Lateinamerika-Investitionen sind in der verarbeitenden Industrie konzentriert, und zwar vor allem in den Sektoren Automobilbau, Maschinen & Anlagen, Chemie, Pharmazie, Eisen & Stahl sowie Elektrotechnik. Typisches Beispiel für die Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Lateinamerika ist Brasilien mit folgender prozentualer Aufteilung auf die einzelnen Wirtschaftssektoren und Branchen:

Deutsche Direktinvestitionen in Brasilien nach Branchen¹:

Wirtschaftssektor / Branche	Anteil
Landwirtschaft / Viehzucht	0,2%
Bergbau	2,2%
verarbeitende Industrie davon:	88,2%
- Automobilbau	22,5%
- Maschinen- und Anlagenbau	13,7%
- Chemie	9,9%
- Pharmazie	9,4%
- Kfz-Teile	9,1%
- Eisen / Stahl	8,2%
- Elektro / Elektronik / Telekom	7,4%
- Lebensmittelverarbeitung	2,5%
öffentl. Versorgungsdienstleistungen / Transport	0,2%
Finanzsektor	2,7%
Handel	2,5%
sonstige Dienstleistungen	3,3%
andere Aktivitäten	0,7%
Gesamt	100,0%

(1) = Angaben der brasilianischen Zentralbank einschl. Reinvestitionen.

Insgesamt sind etwa 2.000 deutsche Unternehmen mit Direktinvestitionen in Lateinamerika vertreten. Die Bedeutung des deutschen Lateinamerika-Engagements wird auch daraus ersichtlich, dass das Produktionsvolumen der deutschen Tochterunternehmen in Lateinamerika mit mehr als US\$ 65 Mrd. den gesamten deutschen Export in die Region im Jahr 2000 um ca. das vierfache überstieg. Vom Gesamtwert der deutschen Produktion in Lateinamerika entfällt mehr als die Hälfte auf Brasilien. In Mexiko und Brasilien schaffen deutsche Unternehmen jeweils etwa 4-5% des BIP. An der Wertschöpfung des brasilianischen Industriesektors sind sie mit rund 15% beteiligt. Der Großraum São Paulo ist mit ca. 800 deutschen Unternehmenstöchtern weltweit wichtigster deutscher Industriestandort.

Autorennotiz: Peter Rösler, stellv. Geschäftsführer des Ibero-Amerika Vereins e.V.,
E-mail: Ibero-Amerikaverein@csi.com

Institut für Iberoamerika-Kunde

Beiträge zur Lateinamerikaforschung

Seit 1999 werden in der Reihe „**Beiträge zur Lateinamerikaforschung**“ in unregelmäßiger Folge aktuelle Forschungsergebnisse veröffentlicht. Die Hefte bieten präzise Informationen und neue Diskussionsbeiträge, die zur vertieften Beschäftigung mit zentralen Problemen der lateinamerikanischen Gesellschaften anregen sollen. Bisher sind folgende Nummern erschienen:

Wolfgang Hirsch-Weber/Detlef Nolte (Hrsg.)

Lateinamerika: ökonomische, soziale und politische Probleme im Zeitalter der Globalisierung

(Band 6, Hamburg 2000, 138 Seiten)

DM 15,00

Jens Urban

Die lateinamerikanischen Studierenden an der Universität Hamburg, 1919-1970

(Band 5, Hamburg 2000, 134 Seiten)

DM 15,00

Heinrich W. Krumwiede/Detlef Nolte

Die Rolle der Parlamente in den Präsidialdemokratien Lateinamerikas

(Band 4, Hamburg 2000, 196 Seiten)

DM 18,00

Georg Bukes

Der Zusammenhang von wirtschaftlicher Entwicklung und Demokratisierung. Das Beispiel Bolivien

(Band 3, Hamburg 1999, 179 Seiten)

DM 15,00

Klaus Bodemer/José Luis Corragio /Alicia Ziccardi

Urban Social Politics at the Turn of the Millenium

(Band 2, Hamburg 1999, 109 Seiten)

DM 15,00

Bert Hoffmann

**The Cuban Transformation as a Conflict Issue in the Americas.
The Challenges for Brazil's Foreign Policy**

(Band 1, Hamburg 1999, 72 Seiten)

DM 15,00

Impressum: BRENNPUNKT LATEINAMERIKA erscheint zweimal im Monat und wird vom Institut für Iberoamerika-Kunde (IIK) in Hamburg herausgegeben. Das IIK bildet zusammen mit dem Institut für Allgemeine Überseeforschung, dem Institut für Asienkunde, dem Institut für Afrika-Kunde und dem Deutschen Orient-Institut den Verbund der Stiftung Deutsches Übersee-Institut. Aufgabe des IIK ist die gegenwartsbezogene Beobachtung und wissenschaftliche Untersuchung der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Lateinamerika. Das Institut ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Auffassung des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

Redaktion: Detlef Nolte; Textverarbeitung: Jens Urban

Bezugsbedingungen: DM 120,- p.a. (für Unternehmen und öffentliche Institutionen); DM 90,- (für Privatpersonen und Nichtregierungsorganisationen); DM 60,- (für Studierende und Erwerbslose). Für den Postversand wird ein zusätzlicher Betrag von DM 30,- erhoben. Einzelausgaben kosten DM 6,00 (für Studierende DM 4,00). BRENNPUNKT LATEINAMERIKA kann auch zum Abopreis per E-Mail bezogen werden.

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaciis 8 · D-20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41

E-mail: iikh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.rrz.uni-hamburg.de/IIK>

Lateinamerika

Analysen

Daten

Dokumentation

Nr. 42

Mexiko 2000 – Ungleichheiten als Normalzustand?

Hamburg 2001, 142 Seiten, Redaktion: Wolfgang Grenz unter Mitarbeit von Jens Urban

Das politische System Mexikos und alle Bereiche des wirtschaftlichen und des öffentlichen Lebens befinden sich derzeit in einer Phase des Übergangs und tiefgreifender Veränderungen. Dieser Prozess, der in den letzten Jahren von der über viele Dekaden regierenden und das gesamte öffentliche Leben bestimmenden „Partei der institutionellen Revolution“ (PRI) nur noch mühsam aufgehalten werden konnte, ist mit der Abwahl des *ancien régime* voll zum Durchbruch gekommen. Die Perspektiven sind offen.

Eine Machtverschiebung anlässlich der Präsidentschafts- und Kongresswahlen am 2. Juli 2000 war zwar vielfach analysiert und prognostiziert worden. Dennoch kam der Erdrutschsieg des Kandidaten der bürgerlich-katholischen Oppositionspartei der Nationalen Aktion (PAN), Vicente Fox Quesada, auch für Insider völlig überraschend.

Mit der Wählerentscheidung und den unmittelbaren Reaktionen darauf wurde zweierlei deutlich: wie stark der PRI abgewirtschaftet hatte und wie sehr der letzte Machthaber des PRI-Regimes, der scheidende Präsident Ernesto Zedillo Ponce de León, selber zu diesem Übergang beigetragen hatte.

Das vorliegende Heft befasst sich schwerpunktmäßig mit einigen neuralgischen Punkten des Transitionsprozesses. Es geht vor allem um Aspekte, die nicht auf den modernen Hochglanzprospekten des attraktiven Schwellenlandes Mexiko zu finden sind; es geht um Ungleichgewichte und die Rolle von Minderheiten, aber auch um die öffentliche (Un)Sicherheit. Anhand von ausgewählten Analysen und Fallbeispielen soll exemplarisch vorgestellt werden, mit welchen Problemen Mexiko in der beschriebenen Phase des Übergangs zu kämpfen hat. Dabei wird bewusst auf eine weitere Analyse des Chiapas-Konflikts verzichtet. Die Probleme des Landes sind weitaus vielschichtiger und komplexer, und Mexiko ist nicht nur Chiapas, wie es über die Medien von der Weltöffentlichkeit vielerorts wahrgenommen wird.

Aus dem Inhalt: Wolfgang Grenz: Editorial: Mexiko auf dem Weg zur Demokratie: Mehr als nur eine allgemeine Aufbruchstimmung? / Raúl Benítez Manaut: Die mexikanischen Streitkräfte. Eine Zustandsbeschreibung am Anfang des 21. Jahrhunderts / Gunther Dietz: Zivilgesellschaft im ländlichen Mexiko. Die konfliktreiche Beziehung zwischen *Indígena*-Bewegungen und Nichtregierungsorganisationen in Michoacán / Angeles Piñar Alvarez: Nachhaltiges Ressourcenmanagement? Probleme kleinbäuerlicher Landwirtschaft in einer indianischen Region Mexikos / Roberto Carlos Hernández López: Die Labyrinth der staatlichen Erziehung in Mexiko. Das Beispiel UNAM-Streik / Bernardo Méndez Lugo: El migrante mexicano en EU. De actor local a actor global / Günther Herresthal: Straflosigkeit in Mexiko / Cletus Gregor Barié: Nicht nur *papel mojado* – Minderheitenrechte in Lateinamerika / **Dokumente** / **Auswahlbibliographie** / **Rezensionen**.

Schriftenreihe Band 53

Jürgen Weller

Melonen für den Weltmarkt – Wohlstand für Campesinos?

Nicht-Traditionelle Agrarexporte und die Entwicklung ländlicher Arbeitsmärkte in Zentralamerika

Frankfurt/M.: Vervuert 2001, 304 S., ISBN 3-89354-253-1, DM 56,00

Im Zuge der Strukturanpassungspolitiken, die seit den 1980er Jahren in Zentralamerika propagiert werden, soll die Beseitigung von Marktverzerrungen zu einem höheren, exportgetragenen Wachstum und zur umfangreichen Schaffung von landwirtschaftlichen Arbeitsplätzen führen, wobei nicht-traditionellen Agrarexporten ein besonderes Gewicht zugesprochen wird.

In dieser Arbeit werden die Entwicklungsbedingungen dieser Exporte und ihre Auswirkungen auf die ländlichen Arbeitsmärkte von Costa Rica, Honduras und Panama untersucht. Dabei wird aufgezeigt, daß zur Erklärung der unterschiedlichen Exporterfolge dieser Länder ein Ansatz benötigt wird, der die vielfältigen Elemente der Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Exportproduktion integriert. Der Beitrag zur Entwicklung der ländlichen Arbeitsmärkte liegt weniger in der Erhöhung der landwirtschaftlichen Beschäftigung als in anderen Aspekten wie Produktivitätswachstum, Überwindung von Segmentation und Linkage-Effekten. Inwieweit dieses Potential realisiert werden kann, hängt vor allem von den Charakteristika und Tendenzen der jeweiligen ländlichen Arbeitsmärkte und von der Fähigkeit zur Einbindung von familienwirtschaftlichen Produzenten in neue Produktions- und Vermarktungsketten ab.